



Денис Матеев [\\$\('#1417065028634061'\).html\(decodeURIComponent\('%d0%a4%d0%be%d1%82%d0%be%3a%20%45%73%65%74'\)\)](#);

Глава российского подразделения словацкой антивирусной компании ESET Денис Матеев в интервью корреспонденту «Ленты.ру» рассказал, почему компания не боится санкций против России, про борьбу с пиратами и что может заставить ESET уйти с российского рынка.

«Лента.ру»: *Как повлияли санкции, введенные США против России, на вашу отрасль?*

Матеев: У этой истории две стороны. Первая — это западные санкции, и вторая — это те меры, которые принимает Россия в ответ на них. Если говорить о первых, то, безусловно, ни в чем нельзя быть уверенным, поскольку ситуация очень нестабильна, и решения, которые принимаются, во многом эмоциональны.

С другой стороны, мы — словацкая компания, и могу сказать, что Словакия кровно заинтересована в стабильности отношений с Россией. Поэтому даже намеков (от головной компании — прим. «Ленты.ру») на то, что мы должны как-то ограничить продажи в России, не было

Что касается импортозамещения и поддержки отечественного производителя в России, то государство по понятным причинам пытается исключить монополию западных продуктов в госструктурах. Требования к разработчикам, которые на данный момент присутствуют, мы знаем и им соответствуем. Более того, в следующем году будут введены новые требования, и, исходя из информации, которую мы имеем на настоящий момент, мы уже им отвечаем. Мы — российское юрлицо, наши решения сертифицированы, мы достаточно давно на рынке и на данный момент каких-то рисков для себя не видим.

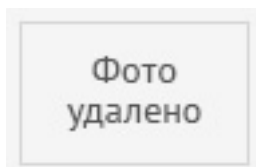
А что вы можете сказать по поводу санкций Евросоюза, касающихся работы европейских компаний на территории России?

Если санкции и коснутся бизнеса в России — а пока этого не происходило — то, скорее всего, под удар попадут, прежде всего, поставщики нишевых решений и компонентов для оборонной, нефтяной промышленности и других стратегических отраслей. Мы же, напротив, выпускаем массовый продукт для домашних и корпоративных пользователей.

В настоящий момент Словакия не заинтересована вступать в конфликт интересов с Россией, по крайней мере, мы этого не видим. Европейские государства сейчас достаточно автономны в принятии решений. И ESET как вендор очень заинтересован в российском рынке и будет всячески защищать интересы российского подразделения.

Материалы по теме

13:08 25 июля 2014



[Чужие среди своих](#)

Получат ли зарубежные IT-активы российских владельцев преференции при госзаказе

Нас вообще нельзя считать классическим западным вендором — за десять лет на

российском рынке мы очень «обрусели», даже не все клиенты знают, что ESET — иностранная компания. У нас техподдержка на русском языке, мы ведем исследовательскую деятельность в России, предоставляем здесь услуги и сервисы, наши продукты сертифицированы российскими регулирующими органами, мы разрабатываем комплексные решения совместно с несколькими отечественными производителями.

Каков вклад российского офиса в общий оборот компании?

ESET Russia входит в тройку ключевых офисов ESET. Доля нашего подразделения на российском рынке антивирусных продуктов составляет около 30 процентов. Если оценить общую долю компании ESET в мире, то она значительно меньше. Что касается динамики, то с долей в 30 процентов рынка сильно расти каждый год довольно сложно. Тем не менее у нас не было ни одного года, когда бы мы показали снижение выручки.

Как вы оцениваете сейчас российский рынок антивирусного программного обеспечения (ПО)?

Рынок последние несколько лет не растет. Если рост и есть, то он скорее сезонный — то вверх, то вниз. Если взять, например, нашу компанию, то в 2014 году у нас была плохая весна, но отличное лето и начало осени. В целом же рынок существенно не меняется.

Как вы считаете, почему? Ведь последние годы число угроз, различного вредоносного ПО для пользователей только увеличивалось... Например, если взять мобильные устройства, то количество угроз для платформы Android растет пугающими темпами.

Действительно, прошлый год был очень показателен тем, что активно росли продажи Android-устройств: смартфонов и планшетов. И естественно, пользователи стали активно выходить с них в интернет, проверять почту, совершать онлайн-платежи. При этом доля смартфонов и планшетов по сравнению с домашними ПК все-таки не столь высока.

С другой стороны, существенные продажи антивирусов наблюдаются, если появляется большое число угроз для определенной платформы. На данный момент количество угроз для Android еще не достигло критической отметки, поэтому сопоставимого с антивирусами для Windows объема поставок мы пока не видим. Тем не менее продажи мобильных антивирусных решений выросли в этом году в разы, их доля в общем объеме превысила 10 процентов. Я думаю, в 2015 году продажи этих решений снова покажут впечатляющий рост.

Если обратиться к истории, общий рынок антивирусных продуктов в России показал заметный рост в 2005-2007 годах. Стали известны многие случаи заражений, многие люди пострадали от действий хакеров, что подстегнуло пользователей приобретать антивирусные продукты. Что касается антивирусов для мобильных устройств, то, я думаю, следующий год как раз будет тем переломным моментом для спроса. У нас уже наблюдается заметное увеличение продаж антивирусов для смартфонов и планшетов, но их доля в общих продажах пока мала.

Что вы можете сказать о продажах антивирусных продуктов для настольных ПК? Все-таки тема хакеров, вирусов последние годы на слуху.

В сегменте домашних ПК роста не наблюдается, и на это, мне кажется, есть две причины. Первая — очень многие, кто потенциально был готов платить за антивирусы, уже сделали это, кроме того, многие купили многолетние лицензии. Во-вторых, приобретению антивируса зачастую способствует покупка ноутбука. То есть когда ты приходишь в магазин, тебе вместе с ноутбуком предлагают антивирус. А поскольку весь 2013 год продажи ноутбуков сокращались колоссальными темпами, это так или иначе коснулось и продаж антивирусов. Тем не менее, нас это падение не сильно затронуло, поскольку у нас высокий процент продлений лицензии, пользователи продлевают их из года в год.

Есть ли у вас прогноз по развитию российского рынка антивирусов на ближайшие несколько лет?

Я не вижу каких-то предпосылок, по которым он должен начать снова расти. Это уже серьезный сложившийся рынок с игроками, которые удерживают свои доли. Глобального перераспределения не происходит, пользователи никуда не деваются. Была история с корпоративными заказчиками, которые в рамках лицензионных

Во-первых, нам помогает российское законодательство, в частности, антипиратский закон и поправки к нему — кстати, последние поправки распространяются и на программное обеспечение. Что касается ESET, хоть у нас и нет полномочий для борьбы с пиратами, мы предпринимаем определенные шаги в этой сфере. С другой стороны, мы отдаем себе отчет в том, что пользователь, даже если он получает наш продукт через пиратов, сделал выбор в пользу нашей компании. Это все же наш лояльный пользователь.

Некоторое время назад пиратские ключи для продления действия лицензий на продукты ESET были в открытом доступе на многих сайтах. И мы повели себя следующим образом: связались с администраторами этих сайтов и предложили им легальные бесплатные ключи, продлевающие действие лицензии на месяц или две недели. Для нас плюс в том, что с потребителями, которые воспользовались этим предложением, мы впоследствии начинаем работать разными способами, например, предлагаем им перейти на коммерческую версию, что, кстати, очень неплохо действует. Если сайты соглашаются распространять наши ключи, то мы рассматриваем их в качестве партнеров. Если же этого не происходит, то нам не остается ничего другого, как решать проблемы в судебном порядке.

И со многими удалось договориться таким образом?

С большинством.

А с теми, с кем не удалось, что вы делаете?

У нашего антивируса есть функция блокировки подобных ресурсов. То есть те сайты, которые распространяют наши ключи нелегально, мы можем внести в так называемый черный список, и пользователь просто не сможет на них зайти. Соответственно, у подобных ресурсов падает трафик. Конечно, есть и судебная практика, но это довольно трудоемкий процесс и до этого практически никогда не доходит. Кстати, в свете принятых поправок решить этот вопрос в суде будет проще.

А как нынешняя финансовая ситуация в России повлияла на компанию в целом и на российское подразделение в частности?

Падения продаж мы не испытали. Что касается цен — у нас все цены в рублях, лицензирование построено на рубле, поэтому валютные колебания на нашу стратегию не влияют. Другое дело — общеэкономические изменения и инфляция: они нас, безусловно, затронули.

Может что-то заставить вас отказаться от российского рынка?

Мы — российское юрлицо и играем по установленным в России правилам. Когда правила меняются, мы стараемся этим изменениям соответствовать. С другой стороны, есть огромная армия пользователей, которые выбирают продукты ESET — это более 15 миллионов в России и СНГ. Я не знаю, что должно произойти, чтобы мы решили уйти с российского рынка. Это все равно, что «Лаборатория Касперского» заявит о своем уходе.

Но «Лаборатория Касперского» — российская компания...

Безусловно, в этом смысле локальной компании проще, а нам с ней сложнее конкурировать. Но я хочу сказать о том, что для огромного числа людей отказаться от ESET — все равно, что отказаться от других привычных вещей, которыми они пользуются уже на протяжении 10 лет — автомобилей, компьютеров, телефонов, интернета, одежды.

Инна Кудрина

Источник - <http://lenta.ru/articles/2014/11/24/eset/>